

daarbij van groot belang zijn en worden dan ook aan verzekeringnemers aanbevolen.”

Uw verzekeraar als onbaatzuchtige personal trainer? Dat klinkt misschien iets te mooi. “Natuurlijk maakt het deel uit van een businessmodel”, verduidelijkt Robyns. “Als verzekeraars inzetten op preventie en begeleiding, is dat om een competitief voordeel te behalen: een gezonder klantenbestand betekent minder kosten en een beter bedrijfsresultaat. Maar dat betekent niet dat het geen win-winsituatie kan zijn. Kijk maar naar de kansen die de technologie biedt voor autoverzekeringen.”

Voor autoverzekeringen is het gebruik van persoonlijke gegevens al langer ingeburgerd. Bij de pay-how-you-drive formule geven gebruikers de verzekeraar toestemming om gegevens over hun rijgedrag te verzamelen. Op basis van die informatie wordt de verzekeringspremie bepaald. “Voor jonge bestuurders is dat interessant”, legt Robyns uit. “Zij worden doorgaans ingedeeld bij de meest risicovolle groep, waardoor ze meer moeten betalen. Maar voor wie kan aantonen dat hij veilig rijdt, dalen de kosten.”

Solidariteit versus individu

Dat de verzekeringssector vooral de voordelen van de verzameling en de verwerking van persoonlijke gegevens benadrukt, is geen verrassing. Er valt wel wat te zeggen voor de redenering om mensen die kiezen voor een gezonde levensstijl financieel te belonen. Een gelijkaardige logica wordt toegepast in andere domeinen. Denk maar aan de belasting op vervuilende auto's of vliegtickets, die mensen moet doen kiezen voor milieu- en klimaatvriendelijke alternatieven. “Op zich is er niets mis met het



aansporen van zogenoemd maatschappelijk wenselijk gedrag”, reageert Depraetere. “Het is dikwijls zoeken naar een evenwicht tussen onderlinge solidariteit en de individuele verantwoordelijkheid. De context speelt daarbij een belangrijk rol. Zo is het begrijpelijk dat er voor luxeproducten als vliegzeuren meer belang wordt gehecht aan de verantwoordelijkheid van het individu. Gezondheid en de toegang tot betaalbare zorg zijn daarentegen zo fundamenteel, dat daar de solidariteit moet doorwegen. De coronacrisis drukt ons op dat gebied met de neus op de feiten.”

Stap in de goede richting

Het nieuwe verbod raakt nog aan een ander maatschappelijk thema: onze privacy. De aangepaste wettekst rept met geen woord over het verzamelen en doorverkopen van data. “Verzekeraars zullen dat dus



‘In het algemeen is het kiezen tussen je privacy of je tracker’

MATTHIAS DOBBELAERE-WELVAERT, JURIST EN PRIVACY-EXPERT



AUTOVERZEKERING
Voor autoverzekeringen is het gebruik van persoonlijke gegevens al langer ingeburgerd.

blijven doen”, aldus jurist en privacy-expert Matthias Dobbelaere-Welvaert. “Alleen zal dat nu misschien gebeuren om ‘de algemene diensten te optimaliseren’.”

En de Algemene Verordening Gegevensbescherming (GDPR) dan? Werd die niet opgericht om het verwerken en verhandelen van persoonsgegevens door bedrijven aan banden te leggen? “In principe maakt de GDPR het voor bedrijven inderdaad moeilijker om individuele gegevens aan elkaar door te spelen, maar het toezicht op de regelgeving laat dikwijls te wensen over. Bovendien gaan bedrijven vaak creatief om met de regels. Ze brengen de gegevens van twintig of dertig personen samen in één set, die ze dan als voldoende geanonimiseerde data verkopen. Hoewel het niet zo moeilijk is die data terug te brengen tot een individu, overtreden ze strikt genomen geen enkele wet.”

Volgens Dobbelaere-Welvaert zijn de nieuwe regels een stap in de goede richting, maar valt nog af te wachten of naast de letter ook de geest van de wet wordt gevolgd. “Door prijsdiscriminatie op basis van informatie uit fitnesstrackers te verbieden, wordt een ethisch punt gemaakt, maar de impact zal pas duidelijk worden na een interpretatie door een rechter. Het is dus afwachten tot de eerste inbreuk tot een rechtszaak leidt.” Dobbelaere-Welvaert geeft commenten de raad om, alvorens ze de algemene gebruiksvoorwaarden van hun gezondheidsapp aanvaarden, bewust een afweging te maken. “Ga voor jezelf na of je bereid bent gegevens over je gezondheid prijs te geven aan commerciële bedrijven. Er bestaan wel toestellen en apps waarbij de gebruiker nog enigszins controle heeft, maar in het algemeen is het kiezen tussen je privacy of je tracker.”



DE TROFEEËN van de LEVENSVZERZEKERING

Op 28 oktober hebben de Levensverzekeringstroeëen de verzeke- raars beloond.

De laureaten zijn :

MIJN PENSIOEN

Spaargeld:
Formule met gegarandeerde
intrestvoet
Vita Pensioen



MIJN PENSIOEN

Beleggingen:
Gamma Multi-support Tak
21/23
Kite Mix



MIJN PENSIOEN

Beleggingen:
Tak 23 : Aandelenfonds –
medium risk
Athora FFG Global Flexible
Sustainable



MIJN PENSIOEN

Beleggingen:
Tak 23 : Aandelenfonds –
high risk
Allianz Immo Invest



MIJN PENSIOEN ALS ZELFSTANDIGE

**Pensioenovereenkomst voor
Zelfstandigen (POZ)**
Capiplan POZ



MIJN PENSIOEN ALS ZELFSTANDIGE

**Vrij aanvullend pensioen voor
zelfstandigen (VAPZ)**
VAPZ



MIJN PENSIOEN ALS ZELFSTANDIGE

**Individuele
pensioentoezegging (IPT)**
F-Manager VIP



BESTE PUBLICITEITSCAMPAGNE

«Doe de simulatie
tijdens uw koffiepauze –
Blijf ondernemen»



MIJN RISICO

**Overlijden: gekoppeld aan
een hypothecaire lening
(schuldsaldoverzekering)**
Protectim (*)



MIJN RISICO

Uitvaartverzekering
Nieuw DELA Uitvaartzorgplan



MIJN RISICO

Gewaarborgd inkomen
Plan GI Continuity+ Exo



MIJN RISICO

**Overlijden : gekoppeld aan
een hypothecaire lening
(schuldsaldoverzekering)**
Hypo Care



INNOVATIE

Particulieren:
Self Life / Profiline :
2 nemers en 2 verzekeerden



INNOVATIE

Ondernemingen:
Essential for Life Plus



DIGITALISATIE



MAATSCHAPPELIJKE INZET



PANDEMIE



PANDEMIE



MAKELAARS



(*) filiaal van een Franse maatschappij

INFO

Aimes & Co - Tel: 02-354.93.81 – e-mail: muriel.storrer@aimesco.net

Decavi - Tel: 02-520.72.24 – e-mail: laurent.feiner@decavi.be – www.decavi.be – <https://decavi26.jobinar.com/>

Trends

La Libre BELGIE

ensur

DPAM
DEGROEF PETERCAM ASSET MANAGEMENT

AXIS
group

Infront

COMARCH